

MONSANTO S.A.I.C.

Servicio de monitoreo ambiental para productores citrícolas.

Breve descripción de la empresa:

MONSANTO ARGENTINA S.A.I.C. es una compañía que ofrece soluciones tecnológicas a los productores agropecuarios.

Produce y comercializa agroquímicos, semillas convencionales y mejoradas genéticamente (soja, maíz, girasol, algodón y sorgo).

Causas que motivaron la implementación de la acción:

A través de un diálogo abierto con los clientes nos permitió entender mejor sus necesidades, permitiéndonos implementar un programa de servicios que contribuyó a solucionar problemas medioambientales y al mismo tiempo mejorar nuestro negocio.

Principales Objetivos

Implementar un servicio de monitoreo ambiental para satisfacer los requerimientos de los productores citrícolas de Tucumán, cuyos clientes europeos y japoneses les requerían un uso responsable de los envases de herbicidas que utilizan.

También le permitió a MONSANTO ARGENTINA establecer una diferencia cualitativa con nuestros competidores, ya que ninguna otra compañía ha vendido glifosato junto con una certificación de reciclado de envases usados, que mejoran las condiciones de seguridad operacional, y permiten mejorar el desempeño ambiental de estos productores.

Descripción de las medidas tomadas:

Los productores citrícolas de Tucumán, producen los limones de mayor calidad a escala mundial. Sus producciones premium tienen como destino los mercados de Europa y Japón, donde sus clientes exigen certificaciones no sólo sobre la calidad de sus productos,

sino sobre sus procesos y especialmente sobre cuestiones del medioambiente.

Los productores para el control de malezas utilizan indistintamente alternativas como Glifosato + 2,4D ó nuestra formulación de Roundup FULL que mejora el control de malezas de hoja ancha, evitando el uso del 2,4D.

En referencia a los aspectos técnicos la situación esta estabilizada y las ventas se manejan en términos de discusión de precios, erosionando la rentabilidad de nuestro negocio. No obstante, el dialogo abierto con los clientes, nos permitió detectar y entender necesidades ocultas.

“Su principal negocio es la exportación, y sus clientes estaban comenzando a preocuparse por la disposición final de los envases de agroquímicos utilizados y los riesgos de esto sobre el Ambiente”

Sobre la base de este programa de certificación de prácticas ambientales fue elaborado e implementado. El mismo consiste en varias etapas.

Primero: capacitar a los productores con respecto a las correctas prácticas de uso y triple lavado de los envases. A este fin se organizó una jornada de capacitación a cargo de CASAFE (Cámara de Sanidad Agropecuaria y Fertilizantes)

De esta manera se enseñó la forma correcta de manipular los envases minimizando la contaminación, y residuos en los envases utilizados.

Segundo: la Universidad de Tucumán fue involucrada, para que evaluara los niveles de residuos mediante la utilización de la técnica de HPLC. Con esta técnica detectan los niveles de residuos en los envases utilizados de Roundup FULL.

Tercero: se involucro a una empresa que se dedica al procesamiento de plásticos reciclados que utiliza los envases para la fabricación de caños de riego como destino final.

Los empleados de Monsanto verifican el proceso y entregan luego al cliente un certificado de "Buena conducta ambiental". Esto ha permitido consolidar la relación con el cliente y solidificar nuestro negocio asegurando la venta y permitiendo el cobro de un precio "premium" por el servicio prestado.

Resultados Obtenidos

El cliente finalmente se benefició porque esto le permite diferenciarse frente a otros proveedores de limones y obtener un reconocimiento diferencial por parte de los clientes finales.

Otros clientes nos están solicitando si podemos extenderles servicios similares, esto entusiasma y permite mejorar la rentabilidad de nuestro negocio.

Conclusiones

Esta actividad que surgió como resultado de establecer un diálogo abierto, transparente y con respecto hacia nuestros clientes, nos permitió entender sus necesidades que excedían la entrega en tiempo y forma de un producto necesario para sus actividades.

Comprender las expectativas de los clientes y brindarle la solución a la que ellos no podían acceder, nos permitió consolidarnos en un negocio altamente competitivo y que hoy requiere un valor agregado que Monsanto Argentina está brindando y le permite distinguirse sobre el resto de la industria.